Innovation, Sciences et Développement économique Canada
Innovation, Science and Economic Development Canada

PROFIL DES PME : LES ENTREPRISES CANADIENNES EN DÉMARRAGE

PERSPECTIVE FONDÉE SUR LES RÉSULTATS DE L'*ENQUÊTE SUR LE FINANCEMENT ET LA CROISSANCE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES* DE 2014

SEPTEMBRE 2018

Direction générale de la petite entreprise
Direction de la recherche et analyse
May Song et Richard Archambault

www.ic.gc.ca/recherchePME

Canada

Cette publication est également offerte en ligne en format HTML prêt à imprimer (www.ic.gc.ca/recherchePME/rapports).

Pour obtenir un exemplaire de cette publication ou un format substitut (Braille, gros caractères), veuillez remplir le formulaire de demande de publication ou communiquer avec :

Centre de services Web
Innovation, Sciences et Développement économique Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Canada

Téléphone (sans frais au Canada) : 1-800-328-6189
Téléphone (international) : 613-954-5031
ATS (pour les personnes malentendantes) : 1-866-694-8389
Les heures de bureau sont de 8 h 30 à 17 h (heure de l'Est).
Courriel : ISDE@Canada.ca

Autorisation de reproduction
À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission du ministère de l'Industrie, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, que le ministère de l'Industrie soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec le ministère de l'Industrie ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, veuillez demander l'affranchissement du droit d'auteur de la Couronne ou communiquer avec le Centre de services Web aux coordonnées ci-dessus.

© Sa Majesté la Reine du Chef du Canada, représentée par le ministre de l'Industrie, 2018

N° de catalogue lu188-113/6-2018F-PDF
ISBN 978-0-660-27643-4

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

Also available in English under the title *SME Profile: Canadian Start-Ups*, September 2018.

Table des matières

1. Introduction 2

1.1 Aperçu 2

1.2 Objectif 2

2. Source des données et définition 2

2.1 Source des données 2

2.2 Définition d'entreprise en démarrage 3

3. Profil 3

3.1 Caractéristiques du propriétaire 3

3.1.1 Âge du propriétaire 3

3.1.2 Sexe du propriétaire 4

3.1.3 Niveau de scolarité 4

3.1.4 Expérience en gestion 4

3.1.5 Immigrants, Autochtones et minorités visibles 5

3.2 Caractéristiques des entreprises 5

3.2.1 Exportations 5

3.2.2 Innovation 6

3.2.3 Croissance des ventes 7

3.3 Accès au financement 7

3.3.1 Besoins de financement 7

4. Principales constatations et conclusions 10

Documents de référence 11

1. INTRODUCTION

1.1 APERÇU

Il est généralement reconnu qu'un bassin d'entreprises en démarrage prospères joue un rôle de premier plan dans l'économie canadienne. On a constaté que ces entreprises favorisaient grandement la croissance économique (OCDE, 2003; Audretsch et Keilbach, 2004; Van Stel et coll., 2005; Audretsch et coll., 2006), la création d'emplois (Acs et Audretsch, 1989; Hart et Oulton, 2001; Thurik, 2003) et la diffusion du savoir (Audretsch et Feldman, 1996; Varga et Schalk, 2004). Elles semblent par ailleurs plus innovantes et dynamiques que les entreprises bien établies (Acs et Audretsch, 1990; Baldwin et coll., 1994; Baldwin et Johnson, 1999; Acs et Audretsch, 2003).

Au Canada, quelque 96 000 nouvelles entreprises ont pris place dans l'économie chaque année entre 2002 et 2014, (Archambault et Song, 2018). Leung (2015) a conclu qu'elles avaient une incidence marquée sur la dynamique de l'emploi et pouvaient grandement contribuer aux changements enregistrés dans la croissance de l'emploi.

En même temps, les réductions observées dans la création de nouvelles entreprises et de nouveaux entrepreneuriats (Cao et coll., 2015) ainsi que le roulement des entreprises (Macdonald, 2014) au cours des dernières décennies suscitent des préoccupations. Plus précisément, Cao et coll. (2015) ont constaté que les baisses étaient principalement attribuables à des réductions au sein des secteurs plutôt qu'à un déplacement sectoriel, ce qui donne à penser que l'augmentation du nombre de nouvelles entreprises dans certains secteurs industriels ne compense pas leur diminution dans d'autres. Autrement dit, les industries traditionnelles au Canada ont connu un fort ralentissement (Budget de 2016), tandis que les autres industries n'ont pas pris un essor suffisant pour stimuler la croissance de la productivité et de la richesse dans l'économie canadienne.

1.2 OBJECTIF

Le présent rapport établit le profil des entreprises canadiennes en démarrage, et ce, en fonction des caractéristiques du propriétaire, de l'accès au financement, des exportations, de l'innovation et de la croissance des ventes. Il compare aussi les caractéristiques qui distinguent les entreprises en démarrage des autres entreprises. L'analyse quantitative repose sur l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de Statistique Canada.

Le rapport est organisé comme suit : la section 2 présente la source de données et la définition utilisée dans la présente étude, la section 3 établit le profil des entreprises en démarrage, et la section 4 fait état des principales constatations et conclusions.

2. SOURCE DES DONNÉES ET DÉFINITION

2.1 SOURCE DES DONNÉES

La principale source de données utilisée dans la présente étude est l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2014[1]. Cette enquête, conçue par Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE), est réalisée tous les trois ans par Statistique Canada. Des données sont recueillies

1. Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014. (www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/02997.html)

sur les besoins de financement, la croissance, les activités d'exportation et d'innovation ainsi que les caractéristiques des propriétaires des petites et moyennes entreprises (PME).

2.2 DÉFINITION D'ENTREPRISE EN DÉMARRAGE

La définition d'entreprise en démarrage varie selon le domaine d'intérêt et l'objet de l'étude. Dans l'Enquête de 2014, c'est la question portant sur l'année de création de l'entreprise qui permet de déterminer si une entreprise est en démarrage. Dans la présente étude, une entreprise est considérée comme en démarrage si elle a deux ans ou moins.

3. PROFIL

Selon l'Enquête de 2014, près de 8 % des PME étaient des entreprises en démarrage (2 ans ou moins), environ 30 % étaient en activité depuis 3 à 10 ans, 26 % depuis 11 à 20 ans et 37 % depuis plus de 20 ans.

3.1 CARACTÉRISTIQUES DU PROPRIÉTAIRE

3.1.1 ÂGE DU PROPRIÉTAIRE

La grande majorité des propriétaires d'entreprises en démarrage avaient entre 30 et 64 ans. En 2014, 31 % étaient âgés de 50 à 64 ans, 29 % de 40 à 49 ans, 28 % de 30 à 39 ans et 9 % de moins de 30 ans (tableau 1). En revanche, seulement 26 % des propriétaires des autres entreprises étaient âgés de 40 à 49 ans, 11 % de 30 à 39 ans et 1 % de moins de 30 ans.

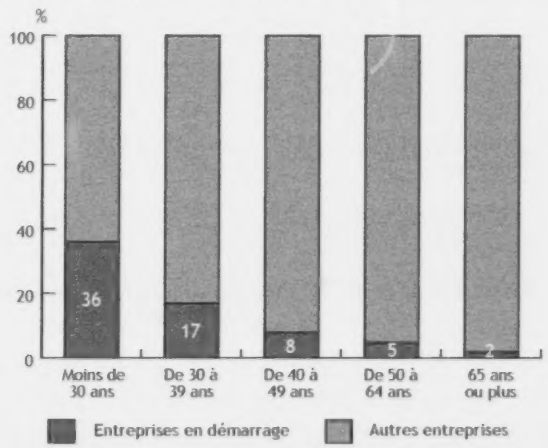
Tableau 1 : Répartition des entreprises en démarrage et des autres entreprises selon l'âge des propriétaires

Âge des propriétaires	Entreprises en démarrage (%)	Autres entreprises (%)
Moins de 30 ans	9	1
De 30 à 39 ans	28	11
De 40 à 49 ans	29	26
De 50 à 64 ans	31	49
65 ans ou plus	3	13

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014.

Le taux de propriété d'une entreprise en démarrage était inversement proportionnel à l'âge du propriétaire (figure 1). Parmi les propriétaires d'entreprises ayant moins de 30 ans, 36 % possédaient une entreprise en démarrage et 64 % possédaient une autre entreprise. Parmi les entrepreneurs âgés de 30 à 39 ans, de 40 à 49 ans, de 50 à 64 ans et de 65 ans ou plus, ces pourcentages s'établissaient respectivement à 17 %, 8 %, 5 % et 2 %.

Figure 1 : Pourcentage des entreprises en démarrage selon le groupe d'âge des propriétaires

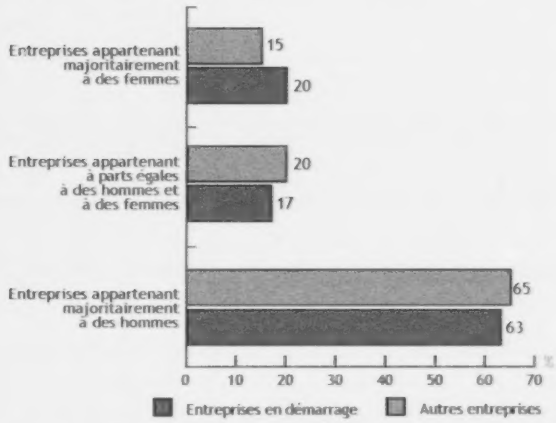


Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014; et calculs d'ISDE.

3.1.2 SEXE DU PROPRIÉTAIRE

En 2014, les propriétaires d'entreprises en démarrage étaient plus susceptibles d'être des hommes que des femmes. Près des deux tiers des entreprises en démarrage (63 %) appartenaient en majorité à des hommes, alors que 20 % seulement appartenaient en majorité à des femmes (figure 2). Les 17 % restants appartenaient à parts égales à des hommes et à des femmes. La répartition des propriétaires d'entreprises en démarrage selon le sexe était comparable à celle des propriétaires des autres entreprises.

Figure 2 : Propriété selon le sexe

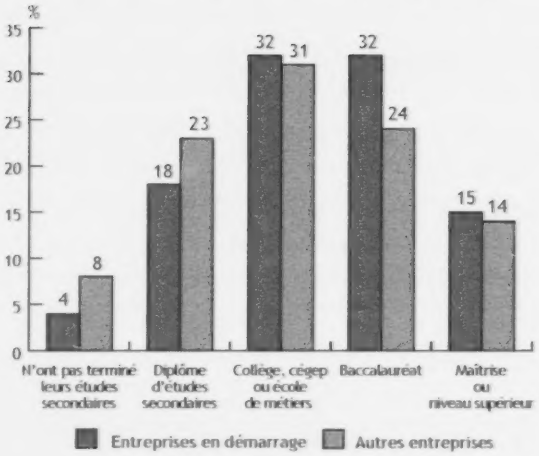


Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014; et calculs d'ISDE.

3.1.3 NIVEAU DE SCOLARITÉ

Environ 79 % des propriétaires d'entreprises en démarrage avaient fait des études postsecondaires : 32 % avaient fréquenté un collège, un cégep ou une école de métiers, 32 % étaient titulaires d'un baccalauréat et 15 % possédaient une maîtrise ou un diplôme supérieur (figure 3). La proportion de propriétaires d'entreprises en démarrage (79 %) titulaires d'un diplôme postsecondaire était plus élevée que celle des propriétaires d'une autre entreprise (69 %), indiquant que les propriétaires d'entreprises en démarrage avaient atteint un niveau de scolarité plus élevé.

Figure 3 : Proportion d'entreprises en démarrage selon le niveau de scolarité des propriétaires



Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014; et calculs d'ISDE.

3.1.4 EXPÉRIENCE EN GESTION

Les propriétaires d'entreprises en démarrage avaient moins d'expérience en tant que gestionnaire ou propriétaire que ceux d'entreprises plus âgées. Parmi les propriétaires ayant plus de 10 années d'expérience en tant que gestionnaire ou propriétaire, 41 % possédaient une entreprise en démarrage comparativement à 78 % pour les autres entreprises (tableau 2). Seulement 4 % des propriétaires des autres entreprises avaient moins de cinq années d'expérience comparativement à 33 % pour les propriétaires d'entreprises en démarrage.

Tableau 2 : Expérience des propriétaires

	Entreprises en démarrage (%)	Autres entreprises (%)
Moins de cinq ans	33	4
Entre 5 et 10 ans	26	18
Plus de 10 ans	41	78

Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014; et calculs d'ISDE.

3.1.5 IMMIGRANTS, AUTOCHTONES ET MINORITÉS VISIBLES

En 2014, les propriétaires d'entreprises en démarrage avaient des origines variées : 33 % étaient nés à l'extérieur du Canada (immigrants), 1 % d'entre eux étaient des Autochtones et 15 % appartenaient à une minorité visible (tableau 3).

Les propriétaires immigrants ou appartenant à une minorité visible étaient plus susceptibles d'avoir une entreprise en démarrage que les non-immigrants ou les propriétaires n'appartenant pas à une minorité visible. Parmi les entreprises appartenant à des immigrants ou à des membres d'une minorité visible, 11 % et 12 % respectivement étaient des entreprises en démarrage comparativement à 7 % pour les non-immigrants ou les non-membres d'une minorité visible. En revanche, les Autochtones étaient moins susceptibles d'avoir une entreprise en démarrage que les non-Autochtones (5 % des entreprises appartenant à des Autochtones étaient des entreprises en démarrage comparativement à 8 % pour les non-Autochtones).

Tableau 3 : Répartition des entreprises en démarrage et pourcentage d'entreprises en démarrage selon l'origine des propriétaires

	Répartition des entreprises en démarrage (%)	Pourcentage d'entreprises en démarrage selon l'origine des propriétaires (%)
Immigrant	33	11
Non-immigrant	67	7
Autochtone	1	5
Non-Autochtone	99	8
Membre d'une minorité visible	15	12
Non-membre d'une minorité visible	85	7

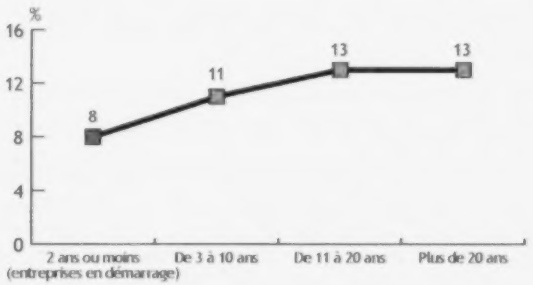
Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014; et calculs d'ISDE.

3.2 CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES

3.2.1 EXPORTATIONS

Les entreprises en démarrage étaient moins susceptibles d'exporter que les entreprises plus âgées, et la propension à l'exportation[2] augmentait avec l'âge de l'entreprise. En 2014, 8 % des entreprises en démarrage exportaient comparativement à 11 % des entreprises exerçant leurs activités depuis 3 à 10 ans et à 13 % de celles exerçant leurs activités depuis 11 ans ou plus (figure 4). Les entreprises bien établies étaient donc plus susceptibles d'exporter.

Figure 4 : Propension à l'exportation selon l'âge de l'entreprise



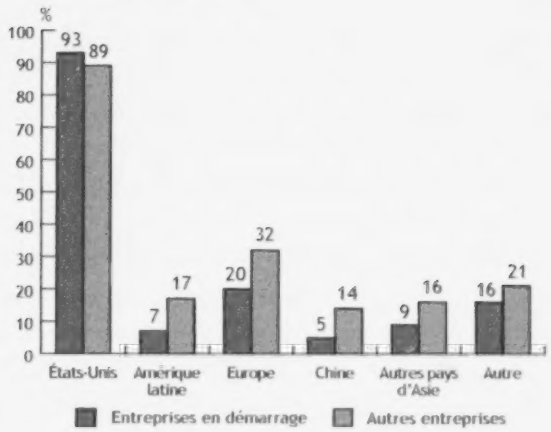
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014.

Les entreprises en démarrage exportatrices se sont davantage tournées vers les États-Unis que les autres exportateurs et moins vers les autres pays. En effet, 93 % des entreprises en démarrage exportatrices vendaient aux États-Unis comparativement à 89 % des autres entreprises exportatrices (figure 5). En revanche, les entreprises en démarrage exportatrices vendaient moins aux autres pays : 20 % d'entre elles exportaient vers des pays d'Europe comparativement à 32 % pour les autres entreprises; 9 % vers des pays d'Asie autres que la Chine comparativement à 16 % pour les autres entreprises; 7 % vers des

2. La propension à l'exportation correspond à la proportion d'entreprises qui vendent des produits ou des services à l'étranger.

pays d'Amérique latine comparativement à 17 % pour les autres entreprises et 5 % vers la Chine comparativement à 14 % pour les autres entreprises.

Figure 5 : Propension à l'exportation selon la destination des ventes

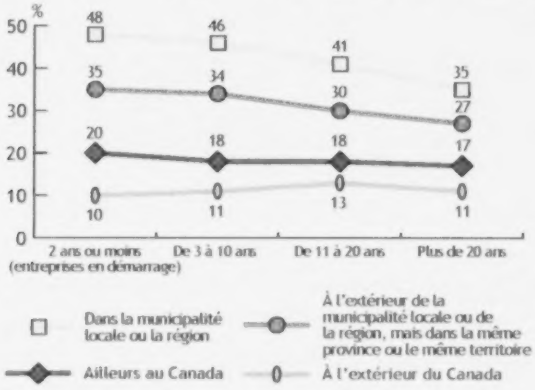


Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014; et calculs d'ISDE.

En 2014, les jeunes entreprises étaient plus susceptibles d'accroître leurs ventes sur de nouveaux marchés au Canada que les entreprises plus âgées, comme en témoignent les trajectoires descendantes des nouveaux marchés visés selon le groupe d'âge (figure 6). Parmi les entreprises en démarrage, 48 % avaient l'intention d'accroître leurs ventes dans la municipalité locale ou la région; 35 % à l'extérieur de la municipalité locale ou de la région, mais dans la même province ou le même territoire; et 20 % ailleurs au Canada. Ces intentions étaient plus élevées que chez les entreprises plus âgées, ce qui donne à penser que les jeunes entreprises visent davantage la croissance sur les marchés canadiens. Les intentions d'accroître les ventes sur les marchés étrangers (exportations) étaient toutefois similaires entre les entreprises en démarrage et les autres entreprises : 10 % des entreprises en démarrage avaient l'intention d'exporter des produits ou des services comparativement à 11 % des entreprises en activité depuis 3 à 10 ans, à 13 % de celles en activité depuis 11 à 20 ans et à 11 % de celles en activité depuis plus de 20 ans.

Figure 6 : Intention d'accroître les ventes sur de nouveaux marchés

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014.



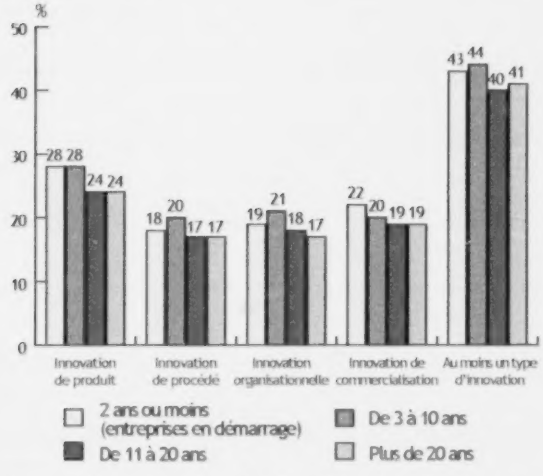
3.2.2 INNOVATION

Les entreprises semblaient mener davantage d'activités d'innovation quand elles étaient jeunes et en croissance. En 2014, 43 % des entreprises en démarrage et 44 % des entreprises en activité depuis 3 à 10 ans avaient mis en œuvre au moins un type d'innovation (innovation de produit, de procédé, de commercialisation ou organisationnelle) comparativement à 40 % des entreprises en activité depuis 11 à 20 ans et à 41 % de celles en activité depuis plus de 20 ans (figure 7).

Les entreprises en démarrage étaient généralement moins nombreuses à détenir des droits de propriété intellectuelle que les autres entreprises. Environ 19 % d'entre elles détenaient un certain type

de propriété intellectuelle comparativement à 22 % pour les entreprises en activité depuis plus longtemps.

Figure 7 : Activité d'innovation selon l'âge de l'entreprise

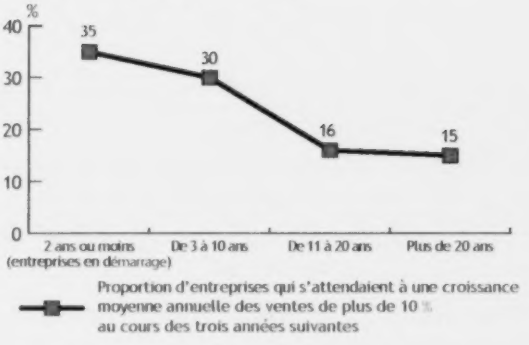


Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014.

3.2.3 CROISSANCE DES VENTES

Les entreprises en démarrage avaient des attentes plus élevées que les autres en ce qui concerne la croissance des ventes, et les jeunes entreprises étaient davantage axées sur la croissance que les entreprises plus âgées. En 2014, 35 % des entreprises en démarrage s'attendaient à ce que la croissance annuelle de leurs ventes atteigne plus de 10 % en moyenne au cours des trois années suivantes, comparativement à 30 % des entreprises en activité depuis 3 à 10 ans, à 16 % des entreprises en activité depuis 11 à 20 ans et à 15 % pour les entreprises en activité depuis plus de 20 ans (figure 8).

Figure 8 : Croissance moyenne annuelle des ventes escomptée (de plus de 10 %) au cours des trois années suivantes



Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014; et calculs d'ISDE.

3.3 ACCÈS AU FINANCEMENT

3.3.1 BESOINS DE FINANCEMENT

L'accès au financement peut avoir une incidence importante sur la croissance des entreprises et encore plus sur la survie des entreprises en démarrage, en particulier si celles-ci doivent encore établir un flux de revenus stable.

Dans l'ensemble, les entreprises en démarrage étaient plus nombreuses à demander un financement externe que les autres entreprises, 58 % d'entre elles ayant demandé une certaine forme de financement externe comparativement à 51 % des autres entreprises (tableau 4). Lorsqu'elles ont répondu à l'enquête, 81 % des entreprises en démarrage ont indiqué ne pas avoir demandé de financement parce qu'elles n'en avaient pas besoin, comparativement à 89 % pour les autres entreprises. Les entreprises en démarrage n'ayant pas demandé de financement alors qu'elles en avaient besoin ont surtout évoqué la crainte que leur demande soit refusée (5 %) et le fait qu'il était trop difficile de présenter une demande de financement ou que cela prenait trop de temps (5 %).

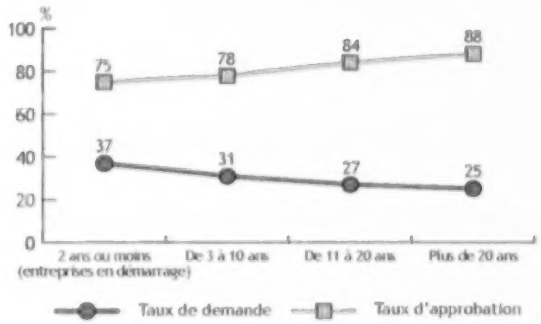
Tableau 4 : Raison pour laquelle une entreprise n'a pas demandé de financement externe

	Financement externe demandé (%)	Financement non demandé (%)	Crainte que la demande soit refusée (%)	Préparation de la demande trop difficile ou trop longue (%)	Financement trop coûteux (%)	Pas au courant des sources de financement disponibles (%)	Autre (%)
Entreprises en démarrage	58	81	5	5	2	4	5
Autres entreprises	51	89	2	2	1	3	4

Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014; et calculs d'ISDE.

Le taux de demande de financement par emprunt était également plus élevé parmi les entreprises en démarrage que les autres entreprises. En outre, le nombre de demandes de financement par emprunt diminuait à mesure que les entreprises devenaient plus âgées : en 2014, 37 % des entreprises en démarrage ont demandé un financement par emprunt comparativement à 31 % des entreprises en activité depuis 3 à 10 ans, à 27 % des entreprises en activité depuis 11 à 20 ans et à 25 % des entreprises en activité depuis plus de 20 ans (figure 9). En revanche, le taux d'approbation était moins élevé pour les entreprises en démarrage que pour les autres entreprises, et il augmentait avec l'âge de l'entreprise. En 2014, le taux d'approbation était de 75 % pour les entreprises en démarrage comparativement à 78 % pour les entreprises en activité depuis 3 à 10 ans, à 84 % pour celles en activité depuis 11 à 20 ans et à 88 % pour celles en activité depuis plus de 20 ans. Ces chiffres donnent à penser que même si elles ont davantage besoin de financement, les entreprises en démarrage avaient plus de difficulté à en obtenir que les entreprises plus âgées, peut-être en raison d'un mauvais dossier de crédit ou de l'absence d'antécédents de crédit.

Figure 9 : Taux de demande de financement par emprunt et taux d'approbation



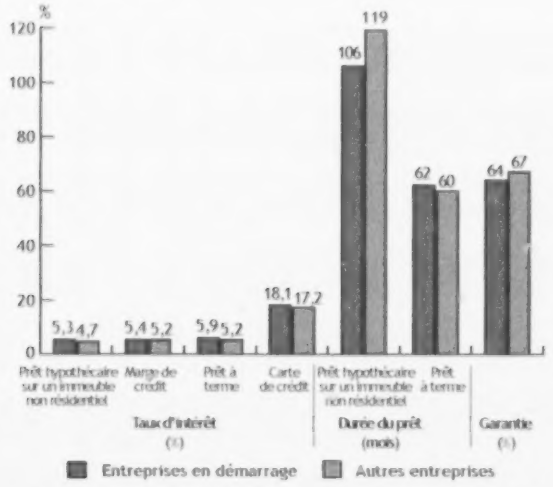
Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014.

Parmi les formes de financement par emprunt demandées, les entreprises en démarrage étaient plus susceptibles de demander un financement par carte de crédit ou marge de crédit. En 2014, 22 % des entreprises en démarrage avaient demandé des cartes de crédit, 19 % une marge de crédit, 8 % des prêts à terme et 3 % des prêts hypothécaires sur un immeuble non résidentiel.

Les entreprises en démarrage obtenaient un financement par emprunt à des taux d'intérêt relativement similaires à ceux obtenus par les autres entreprises, et la durée du prêt et l'obligation de donner une garantie pour

obtenir le financement étaient semblables. En 2014, les entreprises en démarrage ont payé les taux d'intérêt moyens suivants : 5,3 % pour les prêts hypothécaires sur un immeuble non résidentiel comparativement à 4,7 % pour les autres entreprises; 5,4 % pour les marges de crédit comparativement à 5,2 % pour les autres entreprises; 5,9 % pour les prêts à terme comparativement à 5,2 % pour les autres entreprises; et 18,1 % pour les cartes de crédit comparativement à 17,2 % pour les autres entreprises (figure 10). La durée moyenne des prêts hypothécaires sur un immeuble non résidentiel et sur les prêts à terme était respectivement de 106 mois et de 62 mois pour les entreprises en démarrage comparativement à 119 mois et à 60 mois pour les autres entreprises. Enfin, 64 % des entreprises en démarrage ont dû fournir une garantie pour obtenir un financement, comparativement à 67 % pour les autres entreprises.

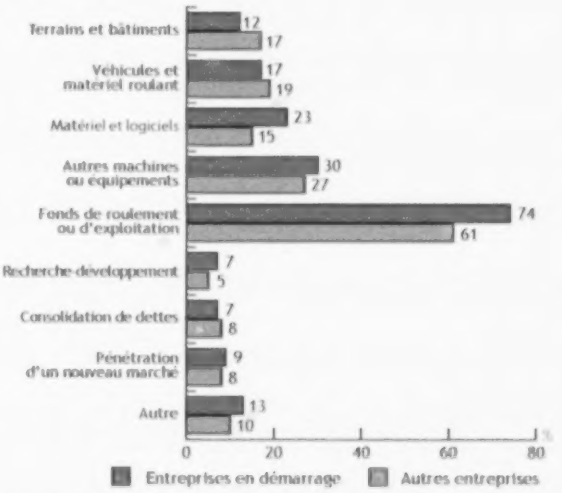
Figure 10 : Taux d'intérêt pour le financement par emprunt, durée des prêts et obligation de fournir une garantie



Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014; et calculs d'ISDE.

En 2014, les entreprises en démarrage étaient plus enclines que les autres entreprises à avoir recours aux prêts pour financer le fonds de roulement ou d'exploitation, puisque 74 % des entreprises en démarrage comptaient y avoir recours comparativement à 61 % des autres entreprises (figure 11).

Figure 11 : Utilisation prévue du financement par emprunt



Sources : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014; et calculs d'ISDE.

4. PRINCIPALES CONSTATATIONS ET CONCLUSIONS

La grande majorité des propriétaires d'entreprises en démarrage avaient entre 30 et 64 ans. Comme on pouvait s'y attendre, la probabilité de créer une nouvelle entreprise diminuait avec l'âge. Les propriétaires d'entreprises en démarrage étaient plus souvent des hommes que des femmes, comme c'est le cas pour les PME en général. La répartition des propriétaires d'entreprises en démarrage selon le sexe était semblable à celle des propriétaires des autres entreprises. Plus des trois quarts des propriétaires d'entreprises en démarrage avaient fait des études postsecondaires : 32 % avaient obtenu un diplôme d'un collège, d'un cégep ou d'une école de métiers, 32 % étaient titulaires d'un baccalauréat et 15 % d'une maîtrise ou d'un diplôme supérieur. Ceci indique que les propriétaires d'entreprises en démarrage avaient atteint un niveau de scolarité plus élevé que les autres. Les propriétaires d'entreprises en démarrage avaient moins d'expérience à titre de gestionnaire ou de propriétaire que ceux possédant des entreprises plus âgées. L'origine des propriétaires d'entreprises en démarrage était variée : en 2014, 33 % étaient nés à l'extérieur du Canada (immigrants), 1 % d'entre eux étaient des Autochtones et 15 % étaient des membres d'une minorité visible. Les propriétaires immigrants ou membres d'une minorité visible étaient plus susceptibles d'avoir une entreprise en démarrage que les propriétaires non immigrants ou n'appartenant pas à une minorité visible, tandis que les propriétaires autochtones étaient moins susceptibles d'avoir une entreprise en démarrage que les propriétaires non autochtones.

Les entreprises en démarrage avaient généralement moins tendance à exporter que les entreprises en activité depuis plus longtemps, et la propension à l'exportation augmentait avec l'âge des entreprises. Les entreprises en démarrage exportatrices étaient davantage tournées vers les États-Unis que les autres entreprises exportatrices, mais moins vers les autres pays. Les entreprises semblaient plus innovantes quand elles étaient jeunes et en croissance.

Dans l'ensemble, les entreprises en démarrage étaient plus nombreuses à demander un financement externe que les autres entreprises (58 % comparativement à 51 %). Les deux principales raisons invoquées par les entreprises en démarrage pour ne pas demander de financement quand elles en avaient besoin étaient la crainte que leur demande soit refusée et le fait qu'il était trop difficile de présenter une demande de financement ou que cela prenait trop de temps. Les taux de demande de financement par emprunt et les taux d'approbation connexes donnent à penser que même si elles avaient davantage besoin de financement, les entreprises en démarrage avaient plus de difficulté à en obtenir que les entreprises plus âgées. Les entreprises en démarrage et les autres entreprises obtenaient un financement par emprunt à des taux d'intérêt comparables. De même, la majorité des entreprises en démarrage et des autres entreprises devaient fournir une garantie pour obtenir du financement. Enfin, les entreprises en démarrage étaient plus susceptibles que les autres d'avoir recours aux emprunts pour financer leur fonds de roulement ou d'exploitation.

DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE

Acs, Z. J. et D. B. Audretsch. « Births and firm size », *Southern Economic Journal*, vol. 55, 1989, p. 467-475.

Acs, Z. J. et D. B. Audretsch. *Innovation and Small Firms*, Cambridge, MIT Press, 1990.

Acs, Z. J. et D. B. Audretsch. « Innovation and Technological Change », *Handbook of Entrepreneurship Research - An Interdisciplinary Survey and Introduction*, 2003, p. 55-79. Révisé par Z. J. Acs et D. B. Audretsch, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.

Archambault, R. et M. Song. *Les nouvelles entreprises canadiennes : taux de naissance et de survie au cours de la période de 2002 à 2014*, Ottawa, Innovation, Sciences et Développement économique Canada, 2018.

Audretsch, D. B. et M. Feldman. « R&D spillovers and the geography of innovation and production », *American Economic Review*, vol. 86, nº 3, 1996, p. 630-640.

Audretsch, D. B. et M. C. Keilbach. « Entrepreneurship and regional growth: An evolutionary interpretation », *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 14, nº 5, 2004, p. 605-616.

Audretsch, D. B., M. C. Keilbach et E. E. Lehmann. *Entrepreneurship and Economic Growth*, New York, Oxford University Press, 2006.

Baldwin, J. R. et J. Johnson. « Entry, Innovation and Firm Growth », *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*, 1999, p. 51-77. Révisé par Z. J. Acs, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.

Baldwin, J. R., W. Chandler, C. Le et T. Papailiadis. *Stratégies de réussite : profil des petites et des moyennes entreprises en croissance (PMEC) au Canada*, Statistique Canada, nº 61-523 au catalogue, 1994.

Budget de 2016. *Assurer la croissance de la classe moyenne*. Consultable sur le site www.fin.gc.ca.

Cao, S., M. Salameh, M. Seki et P. St-Amant. *Trends in Firm Entry and New Entrepreneurship in Canada*, document de discussion de la Banque du Canada, nº 2015-11, 2015.

Hart, P. E. et N. Oulton. « Galtonian regression, company age and job generation 1986-95 », *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 48, 2001, p. 82-98.

Leung, D. « Dynamique trimestrielle des entreprises et de l'emploi : estimations expérimentales du premier trimestre de 2001 au troisième trimestre de 2014 », *Aperçus économiques*, Statistique Canada, 2015.

Macdonald, R. « Taux d'entrée et de sortie d'entreprises au Canada : un portrait sur 30 ans », *Aperçus économiques*, Statistique Canada, nº 038, 2014.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). *Les sources de la croissance économique dans les pays de l'OCDE*, Paris, OCDE, 2003.

Statistique Canada. *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2014. Consultable à www.ic.gc.ca./eic/site/061.nsf/fra/02997.html.

Thurik, A. R. « Entrepreneurship and unemployment in the UK », *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 50, nº 3, 2003, p. 264-290.

Van Stel, A. J., M. Carree et A. R. Thurik. « The effect of entrepreneurial activity on national economic growth », *Small Business Economics*, vol. 24, 2005, p. 311-321.

Varga, A. et J. Schalk. « Knowledge spillovers, agglomeration and macroeconomic growth: An empirical approach », *Regional Studies*, vol. 38, nº 8, 2004, p. 977-989.